

士業業界ランキングTOP500事務所は何をして成長した!?

5 MAY.
2021
月号

月刊プロパートナー

TOP500事務所に聞く!

新・成長戦略

2021



山根総合会計事務所
山根陽介氏

Growth Partners
税理士法人
山岸秀地氏

税理士法人松本
松本崇宏氏

税理士法人
アーリークロス
小西慎太郎氏

グラーティア
税理士法人
松井寛人氏
近藤大補氏

生産性・営業力・組織づくり…成長の秘密を探る!

第2特集

12人の所長が語る、経営者の思いとは?

特別
座談会

所長たちのホンネ座談会

所長のホンネ

鈴木宏典氏
税理士法人
SS総合会計

阿比留一裕氏
税理士法人
阿比留会計事務所

石田隆利氏
社会保険労務士法人
リライエ

石川和司氏
スクエアワン
株式会社

今回のオンラインセミナーは、日本で唯一の障がい福祉サービス専門税理士事務所として成長中のアンテリジャンスグループ代表税理士・鳴海佑亮先生が登場。元ミュージシャンという異色の経歴を持つ鳴海先生に、事務所の成長戦略や経営者としての信念、障がい福祉への思いなどを、本誌編集長の広瀬元義がインタビューしました。

ノウハウと覚悟を持って 特定の分野に特化する

広瀬 障がい福祉の事業所は、全国にどのくらいありますか？
鳴海 およそ13万5000事業所です。そのなかで法人化しているのが5万社ほどで、私が事務所を構え

ている大阪を含めた近畿2府4県でも約1万3000ほどです。
広瀬 すごい数ですね。ただ、障がい福祉に特化した会計事務所は鳴海先生のところだけですね。
鳴海 そうですね。私の知る限り、競合となるような事務所はありません。法令や会計基準が特殊ですし、NPO法人の収益事業における課税の問題や、一般社団法人創業時の資金調達の問題など、知識がないと対処できないことも多いんです。例えば、一般的な会計事務所は税務顧問を依頼したけれど、障がい福祉に詳しくないため不満に感じて、うちにご相談に来たというお客様もいます。
広瀬 ノウハウがないと参入が難しいというわけですね。経営者にはどのような方が多いんですか？
鳴海 起業されるのは、もともと障がい福祉事業所で働いていたヘルパーさんなどが多くて、皆さん経営よりも利用者さんのことに集中したいという思いが強い。なので、我々が代わりに財務を担当して社長をサポートしてこうというものが基本的な考え方ですね。
広瀬 鳴海先生は元ミュージシャンという経歴をお持ちです。障がい

福祉に特化した税理士になろうと思ったのは、なぜですか？
鳴海 音楽の夢を諦めて、本当にやりたいことはなんだろうと考えたときに、人から頼られて、なおかつ自分を高められるコンサルタントをやりたいたと思っただけです。ただ、いきなりコンサルタントは難しいだろうと思ひ、友人にも相談して、税理士の資格を取りました。もともと勤務していた会計事務所が特殊な法人格を扱う事務所だったので、その経験を活かして、障がい福祉専門の事務所として独立しました。
広瀬 そうだったんですね。やりがいを感じていますか？
鳴海 もちろんです。日本で障がいを持たれている方の数はおよそ1000万人で、ご家族を含めると、日本の人口の約3割が関係者なんです。その方たちが楽しく、心から豊かな気持ちで暮らしていけるような環境をつくりたいのですが、私たちは会計事務所なので、直接的な支援は難しい。なので、障がいを持たれている方やその家族がよりどころにしている事業所をサポートすることで、間接的に関係者の方々を支えていきたい。そんな思いで事務所を運営しています。

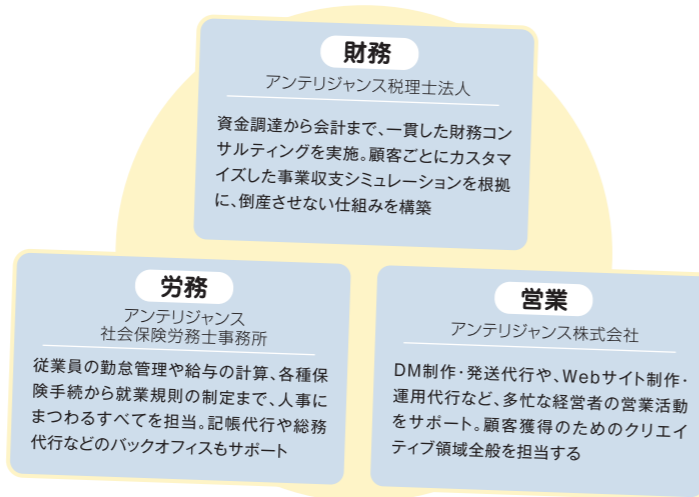
広瀬 素晴らしい！ぜひ今後も頑張っていたきたいと思ひます。
その経歴や容姿から「日本一チャライ税理士」と称されていた鳴海先生ですが、障がい福祉サービスへの思いは真剣そのもの。理念や信条が伝わってくるお話でした。鳴海先生、ありがとうございました！

今回のゲストスピーカー
アンテリジャンス・グループ
代表 鳴海佑亮氏

青春時代はバンド活動に励み、大学在学中にCDデビューを果たす。その後、税理士を志し、2013年にアンテリジャンス会計事務所を開業。「お客様の気持ちを本質的に理解できるコンサルタント集団」を目指し、8年で20名超規模に成長。



経営者をワンストップでサポート!



財務

アンテリジャンス税理士法人
資金調達から会計まで、一貫した財務コンサルティングを実施。顧客ごとにカスタマイズした事業収支シミュレーションを根拠に、倒産させない仕組みを構築

労務

アンテリジャンス 社会保険労務士事務所
従業員の勤怠管理や給与の計算、各種保険手続から就業規則の制定まで、人事にまつわるすべてを担当。記帳代行や総務代行などのバックオフィスもサポート

営業

アンテリジャンス株式会社
DM制作・発送代行や、Webサイト制作・運用代行など、多忙な経営者の営業活動をサポート。顧客獲得のためのクリエイティブ領域全般を担当する

POINT

- 1 得意分野に特化して集客力を向上
税理士個人の能力やキャラクターに依存した集客方法では、キャパシティにも限界がある。そこで、自身の強みを掘り下げ、スキルや経験、知識などを活かして得意分野に特化した事業を展開することで、集客力が高まる。
- 2 倒産させない財務コンサルティング
納税予測や預金残高の推移がひと目で分かる事業収支シミュレーションツールを使用。顧問先の2年先を見通しながら、アドバイスや節税対策を行い、倒産させない財務の仕組みを構築。「お客様の倒産件数は0件を更新し続けています」(鳴海氏)
- 3 社労士事務所や株式会社との連携
グループ内に社労士事務所を併設することで、顧問先の入退社の手続きや給与計算などの関連業務にワンストップで対応。記帳代行や総務代行、経理代行なども行っている。株式会社ではDMの制作からチラシ投函まで、営業代行を実施。

教えて! 鳴海先生!

- Q1 スタッフに求めていることはありますか?
「徹底的に経営者に寄り添ってほしい」と伝えています。特に障がい福祉事業所の経営者は、利用者さんへの思いが強いが故に、経営にはあまり注力されない方も多いので、私たちが支える必要があると思っています。
- Q2 会計事務所としての今後の目標を教えてください。
現在、グループ会社を含めてスタッフは25人ほどですが、10年後くらいには200人規模まで拡大し、売上20億円を目標にしています。
- Q3 鳴海先生の個人的な目標はありますか?
将来的には一人のコンサルタントに戻りたいと思っています。会社の規模を拡大していくなかで起こる出来事をすべて経験し、経営者の感情や気持ちを理解できる人が「最強のコンサルタント」と考えています。そうなるために、トップとして事務所の規模を拡大しています。



私も職員も、経営者に寄り添うことを大切にしています
素晴らしいですね!

まとめ

- ✓ 経験を活かして一分野に特化することが強みになる
- ✓ 理念に基づいたコンサルティングで経営者をサポート
- ✓ グループ内で連携を取りながら、ワンストップで対応
- ✓ 事業所への支援を通じ、障がい福祉の環境づくりに貢献

次回のセミナーは4/23(金)に開催!

大好評の「広瀬元義の勝手に土業業界トレンド」第2回を、4月23日(金)に開催します。ゲストは、GrowthPartners税理士法人の山岸秀地先生です。ぜひご参加ください!

日時 2021年4月23日(金) 16:00-17:30

ゲスト GrowthPartners税理士法人 代表 山岸秀地氏

参加費 無料 定員 80名様

配信方法 Zoom 詳細・お申し込みはこちら